La IA que Sirve

GUÍA GRATUITA · DISTRIBUIDORAS

El camino de un pedido: 7 lugares donde se pierde dinero

Cada paso de tu negocio funciona bien. El dinero se pierde en los espacios entre uno y otro. Esta guía te ayuda a encontrarlos en una tarde.

DEL PEDIDO AL ALMACÉN

Nunca se rompe en el paso. Se rompe en el traspaso.

1 Entra el pedido

Llega por WhatsApp, por teléfono o en persona, y se anota donde se puede: un chat, una libreta, un Excel. Los mensajes son buenos para avisar y malos para guardar: no se suman, no se ordenan y se pierden cuando alguien cambia de teléfono.

La regla: si un dato va a importar dentro de 30 días, no puede vivir en un chat. El chat avisa que hay un pedido nuevo; el pedido se anota en un solo lugar.

2 Se le pone precio

Si cada cliente compra a su propio precio, en cada pedido alguien tiene que acordarse de cuál le toca. Un precio de lista cobrado a quien tenía descuento no se nota una vez; en cientos de pedidos al año, sí.

La regla: que la lista de precios de cada cliente viva en un solo lugar, y que al elegir al cliente el precio ya venga puesto.

3 Sale del almacén

Contar cada quince días dice cuánto hay, pero no cuánto debería haber. Sin ese segundo número, la merma no existe: los errores, las ventas sin registrar y los faltantes se ven igual.

La regla: haz la resta: lo que había, más lo que entró, menos lo que se vendió, debe ser lo que hay hoy. La diferencia es tu merma.

4 Se surte y se empaca

Quien empaca recibe el pedido por un mensaje reenviado. Si la cantidad cambió por teléfono, la hoja se actualizó pero el mensaje no, y sale incompleto.

La regla: que quien empaca vea la lista del día en el mismo lugar donde vive el pedido, no un mensaje copiado.

DE LA CALLE AL COBRO

Donde el dinero ya casi es tuyo.

5 Se entrega

Quien reparte reporta de memoria al regresar. Lo entregado, lo que no, lo cobrado en efectivo y lo que quedó pendiente viven en su cabeza hasta que alguien lo vacía.

La regla: que cada entrega se marque en la calle, desde el teléfono: entregado, quién entregó y si se cobró algo.

6 Se cobra

Entregado y entregado y cobrado son dos cosas distintas. Si tu registro las confunde, un pago que ya entró puede desaparecer al marcar la entrega. Y sin la fecha de cada pago no sabes cuánto tiempo lleva un dinero sin entrar.

La regla: guarda la fecha de cada pago, no sólo la marca de pagado. Y separa la entrega del cobro.

7 Se factura

Quien factura vuelve a teclear lo que ya estaba en el pedido: cliente, productos, cantidades y precios. Es la última copia, y la que más se nota cuando sale mal.

La regla: que la factura salga del pedido, sin volver a capturar. Tú la revisas y la autorizas.

El ejercicio de una hoja

- [ ] **Dibuja el camino de un pedido** desde que entra hasta que se cobra, con todos los lugares por donde pasa la información.
- [ ] **Marca cada vez que alguien copia un dato** de un lado a otro. Esas marcas son tu lista de problemas.
- [ ] **Pregunta dónde está la verdad** en cada punto. Si la respuesta cambia según a quién le preguntes, ése es el primero que hay que arreglar.

TU RESULTADO

Cuenta los traspasos, no los pasos.

Un proceso de siete pasos con un solo lugar donde vive el pedido es sano. Uno de tres pasos donde la información se copia en cada uno, no.

¿Cuántas marcas pusiste en tu hoja?

- ☐ **0 a 2 copias:** tu operación está en orden. Revisa sólo dónde vive la fecha de cada pago.
- ☐ **3 a 5 copias:** hay dinero y horas que se están yendo. Empieza por la copia que más veces al día se hace.
- ☐ **6 o más:** tu negocio depende de que nadie se equivoque nunca. Vale la pena ponerle un solo lugar al pedido.

¿Quieres ver cómo quedaría en tu negocio?

Un sistema de pedidos donde cada dato se captura una sola vez: precio por cliente, inventario, reparto, cobranza y factura. Así lo usan hoy dos distribuidoras en la Ciudad de México.

`laiaquesirve.com/pedidos`

¿Quieres que revisemos tu caso?

Primero medimos, y si no vale la pena, te lo decimos.

Escríbenos:
laiaquesirve.com/servicios

Esta guía resume lo que publicamos en la sección Sistemas de laiaquesirve.com, a partir de sistemas reales construidos este año. No damos nombres de clientes.